

Montada, Leo

Gerechtigkeitsmotiv und Eigeninteresse

Zeitschrift für Erziehungswissenschaft 1 (1998) 3, S. 413-430



Quellenangabe/ Reference:

Montada, Leo: Gerechtigkeitsmotiv und Eigeninteresse - In: Zeitschrift für Erziehungswissenschaft 1 (1998) 3, S. 413-430 - URN: urn:nbn:de:0111-opus-45099 - DOI: 10.25656/01:4509

<https://nbn-resolving.org/urn:nbn:de:0111-opus-45099>

<https://doi.org/10.25656/01:4509>

in Kooperation mit / in cooperation with:



VS VERLAG

<http://www.springerfachmedien.de>

Nutzungsbedingungen

Gewährt wird ein nicht exklusives, nicht übertragbares, persönliches und beschränktes Recht auf Nutzung dieses Dokuments. Dieses Dokument ist ausschließlich für den persönlichen, nicht-kommerziellen Gebrauch bestimmt. Die Nutzung stellt keine Übertragung des Eigentumsrechts an diesem Dokument dar und gilt vorbehaltlich der folgenden Einschränkungen: Auf sämtlichen Kopien dieses Dokuments müssen alle Urheberrechtshinweise und sonstigen Hinweise auf gesetzlichen Schutz beibehalten werden. Sie dürfen dieses Dokument nicht in irgendeiner Weise abändern, noch dürfen Sie dieses Dokument für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, aufführen, vertreiben oder anderweitig nutzen.

Mit der Verwendung dieses Dokuments erkennen Sie die Nutzungsbedingungen an.

Terms of use

We grant a non-exclusive, non-transferable, individual and limited right to using this document.

This document is solely intended for your personal, non-commercial use. Use of this document does not include any transfer of property rights and it is conditional to the following limitations: All of the copies of this documents must retain all copyright information and other information regarding legal protection. You are not allowed to alter this document in any way, to copy it for public or commercial purposes, to exhibit the document in public, to perform, distribute or otherwise use the document in public.

By using this particular document, you accept the above-stated conditions of use.

Kontakt / Contact:

peDOCS
DIPF | Leibniz-Institut für Bildungsforschung und Bildungsinformation
Informationszentrum (IZ) Bildung
E-Mail: pedocs@dipf.de
Internet: www.pedocs.de

Digitalisiert

Mitglied der


Leibniz-Gemeinschaft

Inhaltsverzeichnis

EDITORIAL

SCHWERPUNKT: GERECHTIGKEIT

Dieter Lenzen Stichwort: Gerechtigkeit und Erziehung.....

Frieda Heyting Kontingenz und Common sense.
Zwischen Liberalismus und Kommunitarismus.
Die Resonanz politisch-philosophischer
Gerechtigkeitsdebatten in der internationalen
Erziehungswissenschaft

Karin Priester Die Geburt des Kommunitarismus aus dem Geist
der Romantik.....

Stephanie Hellekamps Gerechtigkeit zwischen Freiheit und Gleichheit.
Zum bildungstheoretischen Defizit in der Debatte
zwischen Liberalen und Kommunitaristen

Gert J. J. Biesta Deconstruction, justice and the question of education.....

Leo Montada Gerechtigkeitsmotiv und Eigeninteresse.....

THEMA: KLAUS MOLLENHAUER ZUM GEDENKEN

Micha Brumlik Klaus Mollenhauer – Die Sozialpädagogik
in der Einheit seines Werks.....

Theodor Schulze Erinnernte Zusammenhänge. Versuch einer Allgemeinen
Pädagogik jenseits der Allgemeinen Pädagogik

Cornelie Dietrich/
Hans Rüdiger Müller Gespräche über die Frage, wie man mit den Mitteln
der Wissenschaft der ästhetischen Erfahrung
von Kindern auf die Spur kommen könnte.....

REZENSIONEN

Klaus Prange	Schwerpunktrezension Gerechtigkeit	
Rebecca A. Neuwirth	Rezension: Hillary Rodham Clinton: It takes a village.....	
Impressum		U2
Manuskripthinweise		U3

Gerechtigkeitsmotiv und Eigeninteresse

Zusammenfassung

Gegen eine Reduktion von Gerechtigkeitsmotiven auf Eigeninteressen, wie sie in der ökonomischen Analyse des Verhaltens üblich ist, werden sowohl theoretische als auch empirische Argumente vorgebracht. Auch elegante ökonomische Analysen von Gerechtigkeitsmotiven belegen nicht, daß Eigeninteressen die Basis für Gerechtigkeitsmotive sind. Die Fruchtbarkeit eines solchen Reduktionismus wird grundsätzlich in Frage gestellt. Es wird nicht bestritten, daß Gerechtigkeit eine rationale Wahl sein kann, es wird aber bestritten, daß Gerechtigkeit typischerweise eine rationale Wahl ist. Statt dessen wird dafür plädiert, klare theoretische Konzeptualisierungen und valide Operationalisierungen einer Vielzahl von Motiven vorzunehmen, die dann auf ihre Brauchbarkeit in Forschung und Anwendung geprüft werden können. Mit dem Blick auf spezifische Merkmale des Gerechtigkeitsmotivs wird das präskriptive Wesen der Gerechtigkeit herausgestellt: Verletzungen der Gerechtigkeit werden abhängig von Verantwortlichkeitszuschreibungen entweder mit Schuldgefühlen oder mit Empörung beantwortet. Empirische Forschungsprogramme werden dargestellt, mit denen die präskriptive Natur der Ge-

rechtigkeit nachgewiesen werden kann und in denen eine Konfundierung von Eigeninteressen und Gerechtigkeitsmotiven vermieden ist.

Summary

This paper looks at theoretical and empirical arguments against the reduction of justice motives to basic self-interest. Even the elegant economic analyses of justice motivations do not manage to prove that self-interest is at the basis of justice motives. The theoretical fruitfulness of such reductionism in motivational analyses is put in question. Instead, an argument is made for using clear theoretical conceptualizations and unambiguous operationalizations of a multiplicity of human motives which can be tested for usefulness in research and applied work. With an eye on the distinctive features of the justice motive, the prescriptive nature of justice will be focussed upon: The reaction to violations of justice is either guilt of resentment, depending on attributions of responsibility. Empirical research is cited that assesses indicators of the prescriptive nature of justice and disentangles self-interest and justice motivations.

1 Gerechtigkeit als Bewertungsstandard und als Motiv

Gerechtigkeit ist ein Standard zur Bewertung sozialer Verhältnisse. Die sozialen Verhältnisse können als *Verteilungen* von Gütern, Macht, Pflichten, Rechten und Lasten, als *Austausch* zwischen Personen oder sozialen Systemen bzw. als *Vergeltung* von Handlungen oder Unterlassungen spezifiziert werden. Soziale Systeme mit ihren Verfassungen, Institutionen und Rechtsordnungen regulieren Verteilungen, Austausch und Vergeltungen. Folglich sind die Verfassungen, die Institutionen und Rechtsordnungen ebenfalls an Gerechtigkeitsstandards zu bewerten und mit Maßstäben der Gerechtigkeit zu legitimieren (z.B. ZIPPELIUS 1994). Daß hierbei verschiedene Gerechtigkeitsstandards in prinzipieller Konkurrenz zueinander stehen (bei Verteilungen etwa das Gleichheits-, das Leistungs-,

das Bedürftigkeits-, das Senioritätsprinzip, das Prinzip der Besitzstandswahrung u.a.), daß Gerechtigkeitsdilemmata die Regel sind, daß folglich Verfahren der Konfliktlösung entwickelt werden müssen, die ihrerseits unter spezifischen Gerechtigkeitsstandards zu bewerten sind (vgl. THIBAUT/WALKER 1975, LEVENTHAL 1980, LIND/TYLER 1988), sei nur erwähnt.

Die Frage, die ich in diesem Beitrag stelle, betrifft nicht die Geltungsbegründung und -begrenzung der Gerechtigkeitsstandards, sondern die Motive, überhaupt Gerechtigkeitsstandards anzulegen. Ich werde mich dabei auf eine spezifische Frage beschränken: Ist das Gerechtigkeitsmotiv als *primordial* anzusehen oder ist Gerechtigkeit als *rationale Wahl* im Dienste anderer Zwecke anzusehen?

Gerechtigkeit als rationale Wahl – das ist die Kernaussage der Sozialvertragstheorien: Der Aufbau gerechter gesellschaftlicher Ordnungen verhindert gewaltsame Konflikte, schafft Sicherheit und entspricht insofern dem wohlverstandenen Eigeninteresse der Menschen (vgl. HUME 1978). Gesellschaftliche Institutionen haben sich entwickelt (oder wurden in einer fiktiven Ursprungssituation vertraglich vereinbart), weil sie den Vertragsschließenden gegenseitig Vorteile brachten (vgl. HARDIN 1996). Ob das Eigeninteresse der Menschen in der Folge ausreicht, die Einhaltung des Sozialvertrags zu motivieren, ist freilich eine andere Frage. HUME hatte diesbezüglich Zweifel und postulierte, daß für die Einhaltung der Regeln (der Gerechtigkeit) die Idee der Tugend etabliert werden müsse. Die schottische Aufklärung (Adam SMITH und BENTHAM) glaubte hingegen, in ihrer Theorie der Entwicklung der Marktordnung ohne Tugenden auszukommen: Die für den allgemeinen Wohlstand günstige Ordnung stellt sich wie durch eine unsichtbare Hand gesteuert ein, wenn alle ihre wohlverstandenen Eigeninteressen verfolgen.

Diese Grundüberzeugung hat in den Sozialwissenschaften mit dem „Siegeszug“ des Rationalwahlmodells Verbreitung gefunden, über die „ökonomische Analyse des Verhaltens“ (vgl. RAMB/TIETZEL 1993) auch in Verhaltenswissenschaften. Die Grundidee besteht darin, auch hinter phänotypisch tugendhaftem Handeln die Eigeninteressen aufzuspüren (vgl. BAURMANN 1996, KLIEMT 1993). Ein Gerechtigkeitsmotiv, wie es etwa LERNER (vgl. 1977) als fundamental, als anthropologische Konstante, konzipiert hat, wird nicht als selbständig anerkannt, sondern auf Eigeninteresse zurückgeführt (vgl. LERNER 1996). Ich werde mich mit diesen Versuchen kritisch auseinandersetzen.

2 Mythos Eigeninteresse

Das ökonomische Modell menschlichen Entscheidens und Verhaltens ist nicht nur in der Wissenschaft auf dem Vormarsch, sondern auch im common sense. Kürzlich haben MILLER/RATNER (vgl. 1996) interessante empirische Befunde vorgelegt, die zeigen, daß die Bedeutung von Eigeninteresse bei der Erklärung des Verhaltens und der Haltungen anderer Menschen deutlich überschätzt wird. Einige Beispiele: (1) Sie fanden, daß weder finanzielle Anreize noch die persönliche Interessenlage einen so großen Einfluß auf das Handeln haben, wie es in der Öffentlichkeit erwartet wird. Entgegen verbreiteten Mutmaßungen unterscheiden sich weiße Studierende in den USA in ihrer Sorge und in ihrem Engagement für die Rechte von ethnischen Minoritäten nicht von den Studierenden aus ethnischen Minoritäten. (2) Die Abhängigkeit der Bereitschaft zur Blutspende von der Höhe des Entgelts wird weit überschätzt, die Basisbereitschaft ohne jedes Entgelt unter-

schätzt. (3) Die Erwartung, daß sich Frauen – weil mehr betroffen – eher für die Bezahlung von Abtreibungen über die Krankenversicherungen aussprechen als Männer, entspricht nicht den Tatsachen. (4) SEARS/FUNK (vgl. 1991) haben nachgewiesen, daß die Haltungen gegenüber politischen Programmen viel weniger durch deren materielle Auswirkungen auf die persönliche Situation beeinflusst sind als durch politische Grundüberzeugungen. (5) SEARS/HENSELER/SPEER (vgl. 1979) haben nachgewiesen, daß Widerstand in der weißen Population gegen die schulische Integration von Schwarzen nicht davon abhing, ob man selbst Kinder hatte, die von dieser Integration betroffen sein konnten, sondern ausschließlich von politischen und ethnischen Einstellungen. Reviews dieser Forschung liefern z.B. GREEN (vgl. 1994) und MANSBRIDGE (vgl. 1990).

MILLER/RATNER (vgl. 1996) berichten weitere Befunde, die zeigen, daß nur Verhalten, das mit Eigeninteressen übereinstimmt, als normal angesehen wird: Soziale Engagements ohne Eigeninteresse werden weithin als auffällig oder gar pathologisch eingeschätzt (z.B. das Engagement von Heterosexuellen für die Rechte von Homosexuellen). Sie beziehen sich auf WUTHNOWs Buch „Acts of compassion“ (1991), in dem viele Beispiele geschildert werden, daß Menschen ihre Hilfeleistungen und ihr soziales Engagement mit Eigeninteressen erklären. Diese Befunde legen nahe, daß Eigeninteresse nicht nur eine sozial akzeptable Begründung, sondern sogar eine sozial erwünschte Begründung für eigene Entscheidungen und Engagements darstellen. Wir haben in eigenen Studien immer wieder substantielle Korrelationen zwischen der Tendenz zu sozial erwünschten Antworten und Variablen gefunden, die eine Verteidigung von Eigeninteressen indizieren, nicht aber Korrelationen zu Variablen, die prosoziale Motive repräsentieren (vgl. MONTADA/SCHNEIDER 1990). MILLER/RATNER (vgl. 1996) verweisen auch auf LERNERS experimentell bestätigte Hypothese, daß prosoziale Handlungen dadurch erleichtert werden, daß anstelle einer Spende eine „Kauffiktion“ bevorzugt wird, in der ein überteuertes Produkt gekauft wird, dessen Gewinn einer Gruppe Bedürftiger zugute kommt. Diese Kauffiktion erlaubt es, ein Eigeninteresse vorzutäuschen, selbst wenn das Produkt nicht im geringsten benötigt wird (vgl. z.B. HOLMES/MILLER/LERNER 1995).

Solche Beobachtungen legen die Annahme nahe, daß Eigeninteresse verbreitet als das dominante, normale, legitime Motiv angesehen wird, das angemessen für eine Selbstdarstellung in der Öffentlichkeit ist. Diese Bewertung wird offensichtlich von vielen geteilt. Wie die erwähnten Studien vermuten lassen, ist die Einflußmacht dieses Motivs überschätzt: Sie ist ein Mythos, der bereits normative Kraft erlangt hat.

Der Mythos ist im übrigen eine soziale Konstruktion, worauf auch Untersuchungen hindeuten, die zeigen, daß Studierende nach Besuch eines Kurses in Ökonomie, in dem Eigeninteresse in der Modellbildung als die wesentliche Motivation angenommen wird, eine höhere Bereitschaft zu moralisch bedenklichen Entscheidungen in ethischen Konfliktsituationen aufweisen, z.B. eine fehlerhafte Rechnung zu eigenen Gunsten nicht zu korrigieren oder einen wertvollen Fund für sich zu behalten (vgl. z.B. FRANK/GILOVICH/REGAN 1993).

Es ist nicht nur mein Eindruck, daß dieser Mythos auch in den Sozialwissenschaften mächtig ist. Der Verweis auf Eigeninteresse ist sehr verbreitet in den Diskussionsabschnitten von Forschungsberichten über Gerechtigkeit, Altruismus und anderen sozialen Verhaltensweisen und Einstellungen meist ohne, jedenfalls ohne überzeugende empirische Belege. Das liegt heute im mainstream der theoretischen Interpretationen. In seinem Buch „Pathologies of rational choice theory“ beklagt GREEN (1994) die wachsende Häufigkeit von post-hoc-Interpretationen auf der Basis von Eigeninteresse in den politischen

Wissenschaften (vgl. diesbezüglich auch MANSBRIDGE 1990). GREEN schildert die Indikatoren für den aktuellen Erfolg der Rational-choice-Theorie, die man in der Tat als eine Bewegung sehen kann.

Da Wissenschaft einen Einfluß auf den Common sense hat, ist es wichtig, solchen Voreingenommenheiten in den Wissenschaften zu begegnen. Wenn Wissenschaften das Eigeninteresse als das dominante, natürliche Motiv propagieren, dann bedeutet dies eine Rechtfertigung für eigennütziges Verhalten im täglichen und im politischen Leben. Wenn dann noch das evolutionsbiologische Argument hinzukommt, daß dieses Motiv sich im biologischen Selektionsprozeß als das erfolgreichste erwiesen hat (vgl. z.B. GÜTH/KLIEMT 1994), dann wird das zu seiner Legitimierung und seiner Prävalenz in der Population zusätzlich beitragen.

3 Das ökonomische Modell des Verhaltens

Im ökonomischen Modell des Verhaltens und der Rational-choice-Theorie haben zwei Postulate quasi axiomatischen Status:

- Rationale Entscheidungen zwischen zwei und mehr Optionen sind vom erwarteten Nutzen geleitet. Rationale Entscheider wählen die Option, von der sie den größten Nutzen für ihre Anliegen erwarten – was immer diese Anliegen sind.
- Rationale Entscheider versuchen den eigenen Nutzen zu maximieren, nicht den Nutzen von anderen. Sie berücksichtigen die Geschicke anderer nur insofern, als diese Auswirkungen auf ihre eigenen Anliegen und Ziele haben können. Der Nutzen anderer oder der Gemeinnutzen kann insofern nur ein Nebenprodukt individueller rationaler Entscheidungen sein.

Diese Quasi-Axiome wären trivial, wenn sie nicht mehr bedeuteten als daß jeder Mensch seine eigenen Motive und Werte verfolgt, was immer diese sind. Was sonst? Damit diese Axiome nicht trivial sind, muß eine Motivation spezifiziert werden. Und diese Motivation ist Eigeninteresse.¹

Was bedeutet Eigeninteresse? – Offen gestanden kann ich diese Frage aus der Literatur nicht eindeutig beantworten. Eigeninteresse als Motiv, persönlichen Nutzen zu steigern, hat in der Literatur ein breites Spektrum von Bedeutungen: Steigerung oder Bewahrung von Einkommen, Vermögen, Macht, Rechten, sozialem Status, Privilegien, sozialer Sicherheit, Selbstachtung, persönlicher Identität, sozialer Identität und andere Interpretationen sind auffindbar. Gibt es etwas Gemeinsames bei diesen Spezifikationen? In einem weiten Sinne können alle als Ressourcen angesehen werden. Aber diese unterschiedlichen Kategorien von Eigeninteressen sind Konstrukte mit unterschiedlichen Entwicklungsverläufen, Entwicklungs- und Sozialisationsbedingungen, unterschiedlichen Handlungsorientierungen und so fort. Einige dieser Kategorien sind ihrerseits sehr facettenreich und jede Facette birgt andere Instrumentalitäten, z.B. Selbstachtung: Selbstachtung kann durch eigene Leistungen, soziale Zugehörigkeiten, soziale Kontakte, moralisches Handeln, gerechtes Urteilen, altruistisches Handeln bestätigt oder bestärkt werden.

Wenn alle diese verschiedenen Kategorien des Eigeninteresses etwas Gemeinsames haben, müßte das empirisch, etwa dimensionsanalytisch nachzuweisen sein. Um einen solchen gemeinsamen Faktor inhaltlich zu identifizieren, wäre es allerdings erforderlich,

Konstrukte zu erfassen, die nicht zu diesem Faktor Eigeninteresse gehören. Könnte dies das Interesse für andere sein, das Interesse für eine Gemeinschaft oder das Interesse an Gerechtigkeit?

Die differentielle Psychologie würde methodisch empfehlen, Eigeninteresse zu konzeptualisieren und zu operationalisieren in Unterscheidung von anderen Konzepten. Das Programm der empirischen Identifikation und Validierung ist methodisch beschrieben. Diese empirische Identifikation und Validierung des Eigeninteresses ist in der Literatur über rationale Wahlen und in der ökonomischen Analyse des Verhaltens alles andere als Standard. Statt dessen finden wir eine Menge Spekulationen darüber, daß auch Handlungen, die phänotypisch nicht am Eigeninteresse ausgerichtet erscheinen, doch auf ein zugrundeliegendes Eigeninteresse zurückgeführt werden können, auch wenn diese Zurückführung in aller Regel nicht empirisch belegt ist. Wie weit führt dieser Reduktionismus?

4 Die Falle des Reduktionismus: Eigeninteresse als einziges fundamentales Motiv hat keinen wissenschaftlichen Erklärungswert

Es ist eine Tendenz in der ökonomischen Analyse des Verhaltens, auch solche Phänomene, die „oberflächlich betrachtet“ dem Eigeninteresse zu widersprechen scheinen, auf ein zugrundeliegendes Eigeninteresse zurückzuführen. Insofern kann etwa durch Verweis auf phänotypisch selbstloses Handeln die Grundannahme, daß das Eigeninteresse das omnipräsente fundamentale Motiv sei, nicht erschüttert werden. Einige Beispiele mögen das erläutern:

- Die belastende Betreuung behinderter Eltern kann hypothetisch mühelos auf selbstbezogene Motive zurückgeführt werden, wie z.B. eine günstige Selbstdarstellung in der Öffentlichkeit oder Erhaltung der emotionalen oder finanziellen Zuwendungen durch die Eltern.
- Die Verbesserung sozialstaatlicher Leistungen kann erklärt werden mit dem Motiv von Politikern, bei der nächsten Wahl die Stimmen der so Begünstigten zu erhalten.
- Die Unterlassung opportunistischen eigennützigen Verhaltens im Geschäftsleben kann damit erklärt werden, daß dieses für längerfristige Geschäftsbeziehungen nicht selbstdienlich wäre.
- Hilfeleistungen für Notleidende müssen nicht auf Altruismus zurückgeführt werden, sondern können als Versuch interpretiert werden, das eigene aversive Mitleiden zu beenden.
- Was ist mit irrational kostspieliger und risikoreicher Rache für erlittenes Unrecht, wie KLEIST es literarisch in Michael Kohlhaas dargestellt hat? Wäre es nicht in wohlverstandem Eigeninteresse der Opfer, weitere Kosten und Risiken zu vermeiden? – Es wäre nicht, wenn die Rache als eminent befriedigend angesehen wird.
- Und die Einhaltung von Gesetzen kann selbstverständlich letztlich als im Eigeninteresse der Akteure gemäß der Postulate der Sozialvertragstheorien interpretiert werden.

Für alle diese und weitere Fälle bietet die ökonomische Analyse des Verhaltens elegante Reduktionen auf ein zugrundeliegendes fundamentales Eigeninteresse an (vgl. z.B. BAURMANN/KLIEMT 1995). Mit einigem Einfallsreichtum ist es immer möglich, Hypothesen zu generieren, die jede „Oberflächenmotivation“ auf ein zugrundeliegendes fun-

damentales Eigeninteresse zurückführen oder als Eigeninteresse „demaskieren“. Diese Form der Hypothesenbildung ist kreativ, aber natürlich noch keine valide wissenschaftliche Beweisführung.

Vor allem aber, wenn diese Reduktionen auf Eigeninteresse das Ziel oder den Effekt haben, eine „Ein-Motiv-Theorie“ zu etablieren, dann ist dieser Versuch für das wissenschaftliche Ziel der Erklärung und Vorhersage von Entscheidungen und Verhalten unproduktiv. Wir brauchten weitere Theorien um zu erklären, warum dasselbe Motiv zu unterschiedlichen, ja phänotypisch kontradiktorischen Manifestationen führen kann. Ein-Motiv-Theorien müßten wenigstens durch Instrumentalitätstheorien ergänzt werden, um die beobachtbare Unterschiedlichkeit von Verhalten und Entscheidungen oder diesen zugrundeliegenden Präferenzen zu erklären.

Die Sparsamkeit von Ein-Motiv-Theorien ist eine scheinbare. Zur Erklärung und Vorhersage der beobachtbaren Unterschiedlichkeit muß man in diesem Falle andere Konstrukte heranziehen, wenn nicht verschiedene Motive zur Erklärung zur Verfügung stehen.² Ein-Motiv-Theorien sind anthropologische Vorentscheidungen, die weder wissenschaftliche Validität noch Nützlichkeit haben. Sie sind Teil eines Glaubenssystems, nicht eines Wissenssystems.

Die wissenschaftlich fruchtbarere Strategie der Theorienbildung läßt alle plausiblen Motivhypothesen zu und macht sie empirisch prüfbar, indem z.B. versucht wird, valide Meßinstrumente zu operationalisieren. – Als Beispiel möchte ich die Hilfeleistung oder die Verweigerung von Hilfeleistung für politisch Verfolgte nennen. Die Zurückweisung der Hilfe kann motiviert sein durch Furcht vor Risiken für sich selbst, Furcht vor Risiken für Angehörige, fehlende Sympathie für die Verfolgten als Person oder als Mitglied einer sozialen Gruppe, durch die Überzeugung, daß die Verfolgung gerechtfertigt sei, durch Gehorsam oder Loyalität zu dem Staat und seinen Autoritäten, durch Identifikation mit dem politischen System und so fort. Die Gewährung von Hilfe kann motiviert sein durch Solidarität mit den Verfolgten, durch Altruismus, durch Gerechtigkeitsmotive, durch moralische Überzeugungen (die zu einem guten Teil Gerechtigkeitsüberzeugungen sind, aber auch die Geltung weiterer Normen beinhalten können), durch eine Ablehnung des politischen Systems, durch Hoffnung auf künftige Gegenleistungen usw. Es gibt keinen Grund, aus solchen Hypothesenlisten von vornherein einige auszuschließen und etwa ausschließlich an Eigeninteressen zu denken. Eigeninteresse erhält in einem empirischen motivationspsychologischen Forschungsprogramm nicht von vornherein den privilegierten Status des fundamentalen Motivs, sondern ist wie alle anderen Motive möglichst eindeutig als Konstrukt zu fassen und zu operationalisieren.

Ich habe zusammen mit Changiz MOHIYEDDINI einen solchen Versuch der Operationalisierung von Eigeninteresse im Kontrast zu altruistischen Motiven und Gerechtigkeitsmotiven unternommen. Die resultierende Skala besteht aus 19 Items und hat hohe interne Konsistenz. Beispielitems sind: (1) „Es ist wichtiger für mich, meine Eigeninteressen zu verfolgen als gerecht zu sein.“ (2) „Ich verfolge meine Eigeninteressen auch dann, wenn andere dadurch Nachteile haben.“ – Was ist die psychologische Bedeutung dieser Skala? Das gesamte Muster von Korrelationen legt eine Interpretation nahe: Eigeninteresse resultiert aus erfahrener Ungerechtigkeit. Wir fanden positive Korrelationen mit (1) der wahrgenommenen Häufigkeit ungerechter Viktimisierung, (2) der Anzahl von flüssig erinnerten Ungerechtigkeiten, die einem während der letzten Wochen widerfahren sind, (3) dem Gefühl, daß es den meisten Menschen besser geht als einem selbst, (4) der Wahrnehmung existentiell benachteiligt zu sein etwa im Hinblick auf die eigene Eltern-

familie, die eigene physische Attraktivität oder das eigene Geschlecht, (5) Empörung darüber, daß es anderen unverdient besser geht, (6) der Überzeugung, daß man selbst nicht die Möglichkeiten habe, die Welt gerechter zu machen. – Während in der ökonomischen Analyse des Verhaltens versucht wird, Gerechtigkeitsmotive auf Eigeninteressen zurückzuführen, zeigt dieses Muster von Ergebnissen gerade das Gegenteil: Eigeninteresse resultiert aus frustrierten Gerechtigkeitsmotiven. (Diese Interpretation ist allerdings nicht zwingend. Es könnte sein, daß sich „Egoisten“ häufiger als benachteiligt erleben.)

Meine Schlußfolgerung: Man muß Gerechtigkeitsmotive als eigenständige Motive auffassen, und man muß Eigeninteresse ebenfalls als eigenständiges Motiv ansehen und meßbar machen. Ob die gerade erwähnte Operationalisierung von Eigeninteresse die bestmögliche Konstruktbildung ist, sei dahingestellt. Diese Frage ist für das Argument nicht entscheidend.

Verschiedene motivationale Konstrukte sind nützlich, wenn sie unterschiedliche Bedeutungen haben, wenn sie unterschiedliche Teile aus der Varianz von Verhalten und Erleben erklären und vorhersagen, wenn ihre Verteilungen in Populationen interpretierbar variieren, wenn ihre Entwicklung und Sozialisation unterschiedlich verlaufen und so fort. Um es zu wiederholen: Jede Motivation als Eigeninteresse zu deuten ist eine anthropologische, eine vortheoretische Entscheidung, die theoretisch nicht fruchtbar ist, weil sie empirisch nicht falsifizierbar ist. Falsifikation setzt voraus, daß alternative, angemessen operationalisierte Motivkonstrukte konzipiert und in ihren Auswirkungen testbar sind.

5 Das Gerechtigkeitsmotiv

In den folgenden Abschnitten werde ich versuchen, das Gerechtigkeitsmotiv als eigenständiges, nicht reduzierbares Motiv herauszustellen. Wie eingangs bereits gesagt, dienen Gerechtigkeitsprinzipien als Standards für die Bewertung von Verteilungen, Austauschbeziehungen, Vergeltungen, Gesetzen, politischen Maßnahmen, Schicksalen und anderem. Wahrgenommene Ungerechtigkeit motiviert zur Wiederherstellung von Gerechtigkeit, ersatzweise zu einer Neubewertung eines Falles, so daß er nicht mehr ungerecht erscheint. Dies zeigt, daß ein Gerechtigkeitsmotiv angeregt wird durch beobachtete Ungerechtigkeiten in dem Sinne, wie Melvin LERNER (vgl. 1977) dieses Konzept eingeführt hat.

5.1 Gerechtigkeit als Mittel versus Gerechtigkeit als Ziel

Die Beachtung von Gerechtigkeitsstandards kann aus anderen Gründen gewählt sein als dem Grund, Gerechtigkeit herzustellen. Die Beachtung von Standards der Gerechtigkeit kann z.B. aus Eigeninteresse gewählt sein:

- Gerechtigkeit kann durch Politiker gewählt werden, um jene Wähler zu gewinnen, deren Gerechtigkeitsvorstellungen sie zu realisieren versprechen.
- Ausgewogenheit in Geschäftsbeziehungen („Equity“ im Sinne des gleichen Verhältnisses von Kosten und Nutzen für die Beteiligten) kann gewählt sein, weil man sich dadurch langfristig in wiederholtem Austausch den größten Gewinn verspricht, während ein Übervorteilen von Austauschpartnern (spieltheoretisch: Defektion) das Risiko

birgt, daß der Austausch abgebrochen wird oder die andere Partei ebenfalls zu übervorteilen versucht.

- Gerechte Entlohnung von Arbeitnehmern kann gewählt sein, um damit die Arbeitsmotivation und Leistung und die Verbundenheit der Beschäftigten mit dem Betrieb zu stabilisieren.
- Vergeltung als gerechte Heimzahlung von egoistischer Übervorteilung kann gewählt sein als Strategie zur Unterbindung von Defektion und als eine Strategie zur Motivierung kooperativen Verhaltens der anderen Partner.
- Gerechtigkeit kann gewählt sein, um Konflikte zu vermeiden, sozialen Frieden zu stabilisieren und soziale Kohäsion zu fördern, weil das letztlich im eigenen Interesse liegt.

In diesen Fällen ist Gerechtigkeit nicht ein Ziel in sich selbst, sondern ein Mittel; Gerechtigkeit hat lediglich instrumentelle Funktion.

Es gibt Fälle, in denen Gerechtigkeit und Eigeninteresse konfundiert sind, wo ohne weitere Diagnostik nicht entscheidbar ist, ob Gerechtigkeit, Eigeninteresse oder beides die Ziele sind. Einige Beispiele hierfür: das Einfordern von Entgelten, die man zu verdienen glaubt; das Einfordern einer Gleichbehandlung mit vergleichbaren anderen; das Einfordern von Unterstützung entsprechend den eigenen Bedürftigkeiten; das Einfordern einer Kompensation für eine erlittene Benachteiligung. In diesen Fällen ist es von außen beobachtet fraglich, ob die Forderung nach Gerechtigkeit im Eigeninteresse erfolgt oder als Ziel in sich anzusehen ist.

Es gibt Theorien der Gerechtigkeit, die diese explizit im Dienst von Eigeninteressen sehen (vgl. zum Überblick: TYLER et al. 1997). Das trifft z.B. auf die Equity-Theorie im sozialen Austausch zu. WALSTER/BERSCHIED/WALSTER (vgl. 1978, in Übereinstimmung mit HOMANS 1961 und ADAMS 1963) haben die Befolgung der Equity-Regeln – Proportionalität der Kosten und des Nutzens für alle Beteiligten – als eine rationale Wahl zur Maximierung des individuellen Nutzens beschrieben unter der Annahme, daß Austauschpartner dieselben Regeln aus demselben Motiv befolgen.

THIBAULT und WALKER (vgl. 1975) analysieren Verfahrensgerechtigkeit unter dieser motivationalen Annahme. Die Menschen versuchen in Konfliktfällen Kontrolle über den Ausgang des Konfliktes zu maximieren, weil dies ihren Eigeninteressen am besten dienen würde. In konfliktreichen Verhandlungen steht dieses Ziel oben an. Müssen in Konflikten mit anderen neutrale Instanzen, wie Richter oder Schlichter, eingeschaltet werden, bedeutet das einen Verlust an Kontrolle über das Ergebnis der Verhandlung. Eine Maximierung der Kontrolle über das Verfahren kann am ehesten diesen Verlust der Kontrolle über das Ergebnis kompensieren. So begründen THIBAULT/WALKER, daß Verfahren präferiert werden, die den Parteien viel Kontrolle über das Verfahren ermöglichen, z.B. das angelsächsische Gerichtsverfahren, in dem die Parteien mehr, der Richter weniger Kontrolle über das Verfahren haben als in den kontinentaleuropäischen Prozeßordnungen.

Kein Zweifel, daß Gerechtigkeit gelegentlich gewählt *ist*, weil dies dem Eigeninteresse dient. Aber ich bezweifle, *daß dies alles über Gerechtigkeit ist* oder daß diese instrumentelle Wahl von Gerechtigkeit das Wesen der Gerechtigkeit repräsentiert. In diesen theoretischen Deutungen wird das präskriptive Wesen von Gerechtigkeit unterschätzt. Gerechtigkeit ist eine präskriptive Norm, ein moralischer Imperativ für das soziale Leben. Sie ist mehr als ein Mittel. Sie ist ein Zweck in sich selbst.

Die Sozialvertragstheorien nehmen an, daß in einem fiktiven Urzustand die Menschen sich auf einen Sozialvertrag mit Regeln für gerechte Verteilungen (von Gütern, Lasten,

Rechten, Positionen usw.), für den fairen Austausch und für die gerechte Vergeltung von guten und schlechten Taten und auf faire Regeln für die Entscheidungsfindung einigten, weil dies den Eigeninteressen der Vertragspartner am besten entspricht. RAWLS (vgl. 1971) hat in seiner Theorie der Gerechtigkeit diesen fiktiven vorgesellschaftlichen Urzustand noch anschaulicher dadurch beschrieben, daß die Vertragspartner unter dem Schleier der Unwissenheit stehen, der Unwissenheit darüber, welche Positionen sie in der zu bildenden Gesellschaft einnehmen werden. Und da die Verhandelnden auch das Risiko kalkulieren müssen, in der künftigen Gesellschaft eine wenig privilegierte Position einzunehmen, werden alle zur Vermeidung dieses Risikos dafür Sorge tragen, daß auch die am wenigsten begünstigten Positionen der künftigen Gesellschaft eine angemessene Teilhabe am Wohlstand und an der politischen Gestaltung dieser Gesellschaft haben werden. Sie werden insofern eine Ordnung beschließen, die eine gerechte Teilhabe aller vorsieht.

Diese „Gründungsversammlung“ der Gesellschaft ist natürlich eine Fiktion. In realen Gesellschaften (oder in realisierten Gesellschaftsentwürfen) haben Gerechtigkeitsregeln Geltung, und Gerechtigkeitsmotive existieren als wirksame motivationale Kräfte unabhängig von Eigeninteressen.³ Dies aufzuzeigen, ist ein Forschungsdesiderat.

5.2 Das präskriptive Wesen von Gerechtigkeit

Ich will das am Beispiel der Equity-Theorie sozialen Austauschs erläutern. Ist es zentral, daß „Equity“ (gegenüber anderen Standards) gewählt wird in der Verfolgung von Eigeninteressen oder ist es zentral, daß man erwartet, daß Interaktionspartner die Regeln der Equity beachten? Was meinen wir mit dem Terminus „erwarten“? Eine Einschätzung der Wahrscheinlichkeit oder eine normative präskriptive Erwartung? – Ich denke, alle Menschen, die in einer normativen Equity-Kultur leben, sehen sich als berechtigt, daß alle anderen in dieser Kultur die kollektiven Regeln der Equity beachten, vorausgesetzt, sie selbst beachten sie.

Was sind die Indikatoren für diesen subjektiven Anspruch? Es ist vor allem Empörung über diejenigen, die die Regeln der Gerechtigkeit verletzen, es ist die emotionale Einforderung der Ansprüche, und es ist die Tendenz zur Bestrafung von Regelverletzungen. Wenn man selbst die Regeln verletzt hat, sind Schuldgefühle der Indikator für diese normative präskriptive Facette. Wenn man gemäß der Equity-Regeln oder der Reziprozitätsverpflichtung in der Schuld anderer steht, wird dies gefühlsmäßig angezeigt.

Ich behaupte nicht, daß Gerechtigkeit immer in dieser präskriptiven Weise angewandt wird. Selbstverständlich gibt es einen strategischen Gebrauch von Gerechtigkeit. Eine Kategorie strategischer Benutzung besteht darin, daß man die Gerechtigkeitsstandards anderer Personen berücksichtigt. Z.B. kann ein Arbeitgeber die Gerechtigkeitsvorstellungen der Beschäftigten berücksichtigen, um Gefühle der Unzufriedenheit, der Empörung und daraus folgende negative Konsequenzen zu vermeiden. In dieser strategischen Anwendung wird Gerechtigkeit nicht als Zweck in sich selbst, sondern als Mittel benutzt, aber der Arbeitgeber ist sich der normativen präskriptiven Natur der Gerechtigkeit in den Köpfen seiner Arbeitnehmer sehr wohl bewußt. Mit anderen Worten: Der Arbeitgeber nimmt die subjektive Gerechtigkeit der Arbeitnehmer als präskriptive Norm ernst.

GÜTHs ultimatives Verhandlungsspiel ist ein anderes Beispiel (vgl. GÜTH/SCHMITT-BERGER/SCHWARZE 1982). Das Spiel besteht darin, daß ein Geldbetrag auf zwei Spieler zu verteilen ist, die miteinander nicht bekannt sind und die nur einen einmaligen Aus-

tausch erwarten, nicht fortgesetzte Interaktionen. Das Spiel hat drei Regeln: (1) Der erste Spieler ist frei, einen Aufteilungsvorschlag zwischen sich selbst und der zweiten Person zu machen, z.B. 90%, 60% oder weniger für sich selbst. Der andere Teil der Geldsumme ist dann für den zweiten Spieler. (2) Es kann darüber nicht verhandelt werden. (3) Wenn der Vorschlag des ersten Spielers vom zweiten Spieler akzeptiert wird, wird er realisiert. Wenn der zweite Spieler diesen Vorschlag zurückweist, gehen beide Spieler leer aus. Die Zurückweisung wird jedoch wahrscheinlich, wenn der zweite Spieler sich unfair behandelt fühlt durch den Verteilungsvorschlag des ersten. Deshalb wird der erste Spieler, auch wenn er den eigenen Anteil bei seinem Aufteilungsvorschlag noch zu maximieren versucht, die Vorstellungen des zweiten Spielers über eine faire Verteilung in Rechnung stellen müssen. Darüber hinaus gibt es strategische Entscheidungen, die phänotypisch der Anwendung eines Gerechtigkeitsprinzips entsprechen, ohne daß ein Gerechtigkeitsmotiv eine Rolle spielt. Z.B. kann eine strategische Gegendefektion in einem Spiel wie eine Vergeltung aussehen, ist aber etwas anderes. Vergeltung impliziert eine normative Bewertung, daß der Defektor foul gespielt hat.

Die Anwendung von Equity-Regeln im Geschäftsleben muß nicht implizieren, daß diesen Regeln normativer präskriptiver Charakter zugeschrieben wird, sondern sie können als effiziente Regeln gewählt werden. In diesem Fall ist die Equity-Regel kein Gerechtigkeitsprinzip, das beinhaltet, daß jeder zu beanspruchen hat, was er oder sie verdient. Wenn die Geschäftspartner sich egoistisch verhalten, wird man sich nicht empören, sondern eine Gegenstrategie wählen, um Verluste zu kompensieren oder zu vermeiden: Es ist dann ein Fall für effiziente Strategiewahl und nicht ein Fall für Empörung über die Verletzung einer Gerechtigkeitsregel. Wenn man sich selbst egoistisch verhält, muß man sich nicht schuldig fühlen. Man kann sich in diesem Falle vielleicht über einen eigenen Fehler ärgern: Wenn die Gegenpartei mit Vergeltung reagiert, wird man sich vielleicht ärgern, eine falsche Strategie gewählt zu haben, aber Ärger über einen eigenen Fehler ist nicht dasselbe wie moralische Schuld wegen einer Normverletzung.

Als Forscher wie als Praktiker müssen wir die normative Facette der Gerechtigkeit in den Blick nehmen und zu erfassen versuchen, weil dies die wesentliche Facette der Gerechtigkeit ist. Die Schlüsselfrage ist: Was sind Indikatoren für die Existenz normativer Überzeugungen über das, was gerecht und was ungerecht ist?

5.3 Indikatoren für das präskriptive Wesen der Gerechtigkeit: Schuld und Empörung

Es gibt wenigstens zwei Klassen von Emotionen, die die persönlichen normativen Überzeugungen bezüglich Gerechtigkeit ausdrücken: Das sind Schuldgefühle und Gefühle der Empörung (im weiteren auch moralische Befriedigung, wenn Normverletzungen bestraft oder kompensiert worden sind). Wenn persönliche Normen der Gerechtigkeit durch einen selbst verletzt werden, erwarten wir Schuldgefühle, wenn andere Personen oder wenn Institutionen diese Normen verletzen, ist Empörung zu erwarten; vorausgesetzt, daß die Verantwortlichkeit nicht bestritten wird und daß keine überzeugenden Rechtfertigungen für den Normverstoß vorgebracht werden. Beide Emotionskategorien repräsentieren das präskriptive Wesen von Normen (vgl. MONTADA 1993; vgl. auch STRAWSON 1974, TUGENDHAT 1993). Aus diesem Grunde haben wir diesen Emotionen besondere Aufmerksamkeit geschenkt. Ich will das an einigen Beispielen illustrieren.

Ich beziehe mich auf Forschungen meiner Arbeitsgruppe über Reaktionen von Menschen in relativ guten Lebensverhältnissen auf Nöte, Elend und Probleme von Menschen, denen es schlechter geht als ihnen selbst, z.B. armen Menschen in den Entwicklungsländern, den Arbeitslosen im eigenen Land, Behinderten, Gastarbeitern (vgl. MONTADA/SCHMITT/DALBERT 1986, MONTADA/SCHNEIDER/ REICHLE 1988, MONTADA/SCHNEIDER 1989, 1991). Wie reagieren Menschen in relativ guten Lagen emotional, wenn sie mit der Lebenssituation Benachteiligter konfrontiert werden? Mit Sympathie oder mit ärgerlichen Vorwürfen der Selbstverschuldung, mit Stolz auf eigene Leistungen, mit Zufriedenheit über ihre eigenen besseren Lebensbedingungen, mit Schuldgefühlen über die eigene relativ privilegierte Situation (die sie vielleicht nicht als völlig verdient ansehen) oder mit Empörung über die Ungerechtigkeit der Benachteiligung anderer oder der sozialen Ungleichheit insgesamt?

Wir fanden sehr große individuelle Unterschiede in diesen emotionalen Reaktionen. Schuldgefühle – die wir in diesem Falle existentielle Schuldgefühle nannten – und Empörung über die ungerechte Benachteiligung anderer erwiesen sich jedoch als normalverteilte Variablen in mehreren großen heterogenen Stichproben, alles andere als exotische Ausnahmen oder gar pathologische Abnormitäten, wie auf der Basis des ökonomischen Modells des Verhaltens vermutet werden könnte. Schuld und Empörung haben theoretisch plausibel interpretierbare Korrelate, z.B. die Wahrnehmung der gegebenen sozialen Ungleichheit zu ihren Gunsten als ungerecht, die Wahrnehmung eines Zusammenhangs zwischen den eigenen besseren Lebensbedingungen und den schlechteren der Benachteiligten (im Sinne einer kausalen Verbindung oder im Sinne, daß Umverteilungen des Wohlstandes möglich wären), die Präferenz für das Bedürftigkeitsprinzip der Gerechtigkeit und nicht für das Leistungsprinzip und anderes mehr. Wir konnten nachweisen, daß sowohl existentielle Schuldgefühle wie auch Empörung über Ungerechtigkeit zu prosozialen Aktivitäten zugunsten der Benachteiligten disponieren: Schuldgefühle etwas mehr zu persönlichen Verzichtleistungen, Empörung mehr zu politischem Protest.

Die entscheidende Frage: Sind Schuldgefühle und Empörung auf Eigeninteresse reduzierbar? Wir haben auch Indikatoren für Eigeninteresse erhoben. Es mag sein, daß Privilegierte gewaltsame Umverteilungsversuche von Seiten der sozial Benachteiligten fürchten. Wir haben deshalb Furcht vor Verlusten als einen ersten Indikator für Eigeninteresse erhoben. Ein zweiter Indikator für Eigeninteresse war der Ärger über die Benachteiligten, der Selbstverschuldungsvorwürfe impliziert und dazu disponiert, die bestehenden Ungleichheiten nicht als ungerecht einzuschätzen, die eigenen Vorteile als verdient zu rechtfertigen und eine Unterstützung der Schlechtergestellten abzulehnen. – Diese emotionalen Indikatoren für Eigeninteresse sind mit Schuldgefühlen und Empörung entweder unkorreliert (Furcht vor Verlusten) oder negativ korreliert (Ärger über die Benachteiligten). Diese Emotionen laden auf verschiedenen Faktoren, und es gibt methodisch keine Möglichkeiten, Schuld und Empörung auf Indikatoren des Eigeninteresses zu reduzieren.

Wir haben in diesen Studien versucht, Gerechtigkeitsmotive und Eigeninteresse zu entflechten, indem wir Menschen in den Blick nahmen, die im Vergleich zu den Benachteiligten relativ privilegiert sind, jedoch ihre Überzeugungen und Standards der Gerechtigkeit durch ihre eigene Besserstellung verletzt sahen und sich deshalb moralisch unwohl darüber fühlten. Sie erleben sich deshalb als verantwortlich, die wahrgenommene Ungerechtigkeit zu korrigieren.

Während Forderungen nach Gerechtigkeit aus einer Position der relativen Deprivation, sei sie persönlich oder sei sie auf die eigene Bezugsgruppe bezogen (vgl. CROSBY 1976,

RUNCIMAN 1966), plausibel als durch Eigeninteresse motiviert interpretiert werden können, ist dies nicht so einfach mit Forderungen nach mehr Gerechtigkeit im Sinne der Umverteilung von oben nach unten aus einer privilegierten Position heraus. Andere Autoren (vgl. DERIVERA/GERSTMAN/MAISELS 1994, EDELSTEIN/KRETTENAUER 1996, MAES 1998) haben ähnliche Daten publiziert, die diese theoretischen Interpretationen stützen.

Aus der Perspektive der ökonomischen Analyse des Verhaltens kann man selbstverständlich fragen: Ist es nicht eine rationale Wahl, die letztlich dem Eigeninteresse dient, wenn man exorbitant soziale Ungleichheiten korrigiert? Die Gegenfrage lautet: Warum Schuldgefühle und Empörung anstelle von Furcht vor gewaltsamen Versuchen der Umverteilung oder anstelle einer kühlen strategischen Entscheidung, die Ungleichheiten zu dämpfen?

Anzeichen für die präskriptive Natur der Gerechtigkeit liefern alle Beobachtungen von Empörung über die Verletzung von persönlichen oder kollektiven Gerechtigkeitsstandards. Bezüglich einer Kritik des ökonomischen Modells des Verhaltens sind solche Fälle von Empörung besonders interessant, in denen es schwierig ist, den empörten Subjekten eigene Interessen zu unterstellen, in denen statt dessen Empörung riskante und kostenreiche Engagements für mehr Gerechtigkeit motivieren. Es ist alles andere als unüblich, daß soziale Bewegungen für mehr Gerechtigkeit initiiert und unterstützt werden durch Personen, denen zumindest keine vordergründigen Eigeninteressen unterstellt werden können. Man denke etwa an KENISTONS (vgl. 1970) Studie über die Proteste der studentischen Jugend gegen den Vietnamkrieg in den 60er Jahren, an die Studien von Norma HAAN und anderen (vgl. HAAN/SMITH/BLOCK 1968) und FISHKIN/KENISTON/MCKINNON (vgl. 1973) über Aktivisten der Bürgerrechtsbewegung in den 60er Jahren. Moralische Orientierung und soziale Verantwortlichkeiten wurden identifiziert als die motivationale Basis, nicht Eigeninteresse.

Das Rationalwahlmodell wurde entwickelt, um Verhalten im Wettbewerb um knappe Ressourcen zu erklären. Insofern haben wir zu erfassen, wer eine Situation als Wettbewerbssituation konzipiert und wer dies nicht tut. Soziale Verantwortlichkeit, Gerechtigkeit, Liebe, Sympathie, Solidarität, Harmonie schränken Wettbewerbsorientierungen in sozialen Interaktionen ein. Deshalb haben wir zu erfassen, wer welche Situation als eine Wettbewerbssituation interpretiert und wer eine gegebene Situation als Anregung von Motiven der Solidarität, der Gerechtigkeit, der sozialen Verantwortlichkeit versteht.

Die Anwendung von Gerechtigkeitsstandards hängt ab von psychologischen Grenzziehungen, wie das COHEN (vgl. 1986) aufzeigte. Diese Grenzziehungen sind jedoch subjektive. Man kann die Gemeinschaft, in der die subjektiven Normen der Gerechtigkeit gelten, sehr eng sehen, und man kann die gesamte Menschheit einbeziehen. Diese Grenzziehungen bestimmen, welche Gerechtigkeitsverletzungen emotional belasten. OPOTOW benutzt für diese subjektiven Grenzziehungen den Terminus „scope of justice“ (OPOTOW 1996).

Phänomene wie „survivor guilt“, wie sie für die Überlebenden des Holocausts (vgl. BARON 1987), der Atombombe von Hiroshima (vgl. LIFTON 1967) bzw. für die vorzeitige Entlassung aus Kriegsgefangenschaft (vgl. LIFTON 1954) beschrieben wurden, demonstrieren, daß nicht jeder persönliche Vorteil von jedermann positiv bewertet wird. Die Beziehungen zu den benachteiligten Opfern werden nicht von allen Menschen als Konkurrenzbeziehung aufgefaßt. Nicht wenige schließen die Benachteiligten in die eigene Solidaritätsgemeinschaft ein (vgl. DEUTSCH 1985). Sie präferieren das Gleichheitsprinzip und das Bedürftigkeitsprinzip vor dem Leistungsprinzip, wie das für nahe Beziehungen (vgl. DEUTSCH 1975) oder „unit relationships“ (LERNER/WHITEHEAD 1981) postuliert

worden ist (vgl. auch SCHMITT/MONTADA 1981). Selbst im Wirtschaftsleben herrscht nicht immer das am Eigeninteresse orientierte Konkurrenzprinzip. Schuldgefühle von Managern wegen betriebsbedingter Entlassungen von Arbeitnehmern (vgl. LERNER 1996, SMITH 1994) indizieren, daß das Management bei Entlassungen mehr Gerechtigkeitsprobleme hat, als man auf der Basis des ökonomischen Verhaltensmodells erwarten würde. Schuldgefühle bei den Arbeitnehmern, die die betriebsbedingten Entlassungen überlebt haben („survivors of layoffs“ – BROCKNER 1994), sind ein anderes Beispiel.

Weitere empirische Evidenz gegen eine Übergeneralisierung des ökonomischen Verhaltensmodells entnehme ich Studien über ökologisches Engagement (vgl. KALS 1996, KALS/MONTADA 1994). Wir haben ein komplexes heuristisches Modell mit einer größeren Zahl von Prädiktorkategorien empirisch getestet. Einige dieser Prädiktoren repräsentieren Eigeninteresse (z.B. eigene Betroffenheit durch Umweltbelastungen, gesundheitsbezogene Ängste bezüglich Umweltverschmutzung), andere Variablen repräsentieren persönliche moralische Überzeugungen (z.B. Schuldgefühle wegen eigener Beiträge zur Umweltverschmutzung, Empörung über Umweltbelastungen, die von anderen verursacht sind, Empörung über ungerechte Verteilungen von Nutzen und Kosten bzw. Risiken durch Umweltverschmutzung, erlebte Verantwortlichkeit für die Reduktion von Umweltbelastungen). Ein in vielen Studien repliziertes Ergebnis ist, daß ein großer Teil der Umweltengagements und Verzichtbereitschaften moralisch motiviert ist, nicht durch Eigeninteresse.

In diesen Studien wurden auch Eigeninteressen erfaßt, die mit Umweltschutz interferieren, z.B. individuelle Freiheitsrechte, Rechte auf Genuß und Bequemlichkeit, Interesse an ökonomischem Wohlstand. Diese Werte und Motive interferieren mit moralischen Verpflichtungen zum Umweltschutz (die sehr häufig auf Gerechtigkeitsmotiven basieren). Wir konnten aber mit mehreren Studien an heterogenen Stichproben zeigen, daß sich bei einem substantiellen Teil der Population diese Eigeninteressen nicht gegenüber moralischen Pflichten und Gerechtigkeitsmotiven durchsetzen.

5.4 Trittbrettfahren und Gerechtigkeit

Jede Handlung, jedes Engagement kann durch verschiedene Motive, normative Orientierungen, Wertorientierungen, Interessen oder Bedürfnisse motiviert sein. In der ökonomischen Analyse des Verhaltens spielt das Trittbrettfahren eine bedeutsame Rolle, weil Trittbrettfahren sozusagen als Inkarnation des Eigeninteresses gilt. Es herrscht Konsens, daß Trittbrettfahren eine rationale Wahl ist, die dem Eigeninteresse dient. Man hat Nutzen ohne Kosten und Investitionen. Aber auch bezogen auf das Trittbrettfahren sind Gerechtigkeitsmotive zu bedenken. Trittbrettfahrer werden von jenen, die sich entschieden haben, Zeit und Kosten zu investieren und sich für ein wertvolles Ziel zu engagieren, nicht als rationale Entscheider im Sinne des ökonomischen Modells anerkannt und respektiert. Statt dessen werden sie für ihr Trittbrettfahren kritisiert als eigennützig, als ausbeuterisch, als pflichtvergessen. Außerdem: Vieles, was auf den ersten Blick wie Trittbrettfahren aussieht, beruht auf Gerechtigkeitsmotiven.

Wir haben uns in unseren Studien zur Umweltpolitik mit dem Problem des Trittbrettfahrens auseinandergesetzt. Wir haben verschiedene Grundtypen von Umweltschutzpolitiken bewerten lassen: Appelle zum Umweltschutz, Besteuerung von umweltbelastenden Aktivitäten (z.B. Energieverbrauch), Subventionierung von umweltschützenden Handlungs- und Produktionsalternativen (z.B. Subventionierung des öffentlichen Verkehrs zur

Eindämmung des privaten Autoverkehrs) und Verbote umweltbelastender Aktivitäten, Produkte und Produktionsprozesse. Das wesentliche Ergebnis in mehreren Studien war, daß eine Politik der Appelle in bezug auf Gerechtigkeit die schlechtesten Noten bekommt, und zwar in heterogenen Stichproben (vgl. MONTADA/KALS 1995).

Wir haben genauer ermittelt, was denn an Appellen, die jedem die Freiheit lassen, sie zu befolgen oder nicht, ungerecht sein könnte (vgl. SCHEUTHLE 1996, BOMM 1996). Die Antwort: Freiheit erlaubt Trittbrettfahren. Außerdem tragen diejenigen, die die Appelle befolgen, z.B. den öffentlichen Nahverkehr benutzen und insofern den Privatverkehr in Innenstädten reduzieren, zur Nutzenmaximierung der Nichtbefolger, der Trittbrettfahrer, noch erheblich bei: Sie machen die Innenstädte und auch den Fernverkehr für diejenigen, die weiterhin die privaten Fahrzeuge benutzen, angenehmer. Deshalb werden Besteuerungen oder Verbote als gerechter bewertet, weil sie Trittbrettfahren verhindern.

Ein weiteres interessantes Ergebnis ist folgendes: Es gibt nicht wenige mit einem ausgeprägten Umweltbewußtsein, die durchaus bereit wären, den Appellen zu folgen, die aber wegen der Ungerechtigkeit des Trittbrettfahrens sich dagegen entscheiden. Sie wollen nicht gegenüber den Trittbrettfahrern die Benachteiligten oder die „Dummen“ sein. Ich will damit einen Wechsel in der Perspektive anregen: Das Faktum des Trittbrettfahrens und seine Häufigkeit ist als solche nicht schlüssig zu interpretieren im Hinblick auf Eigeninteresse oder Gerechtigkeitsmotivation. Trittbrettfahren ist die beste Wahl im Eigeninteresse. Es kann auch die zweitbeste Wahl bei umweltbewußten Personen sein, um ungerechte Vorteile von Trittbrettfahrern zu verhindern: Wenn die normativen Kontextbedingungen so wären, daß die Trittbrettfahrer Sanktionen zu erwarten hätten, dann würden sich diese Menschen gerne im Sinne des Umweltschutzes verhalten. Ohne diese normativen Restriktionen, die auch strafbewehrt sein müßten, handeln sie jedoch so, daß sie gegenüber den Trittbrettfahrern nicht benachteiligt sind.

Ein anderes Beispiel läßt sich im Sinne dieser Ergebnisse interpretieren: Meinungsumfragen in Europa erbringen regelmäßig das Ergebnis, daß etwa zwei Drittel aller Beschäftigten willens wären, ihre eigene Arbeitszeit und proportional ihr Arbeitseinkommen im Durchschnitt um 10-20% zu reduzieren, wenn dadurch entsprechend viele neue Jobs für Arbeitslose oder Arbeitssuchende geschaffen würden. Tatsächlich wird diese Bereitschaft nur in Ausnahmefällen in tatsächliche individuelle Reduktionen von Arbeitszeit und Einkommen umgesetzt. Bedeutet dies, daß sich letztlich dann doch das Eigeninteresse als das dominante Motiv erweist, wenn wirklich kostenreiche Entscheidungen zu treffen sind? Das ist nicht die einzige Interpretation.

Wenn man auf unverdiente Massenarbeitslosigkeit schaut, dann wird die Bereitschaft zum Umverteilen von Arbeit und Arbeitseinkommen durch ein Gerechtigkeitsmotiv motiviert. Wenn man jedoch auf andere Arbeitnehmer in gut bezahlten Positionen ähnlich der eigenen schaut, die nicht bereit sind, Arbeitszeit und Einkommen zu reduzieren, wird ein anderes Gerechtigkeitsmotiv angeregt: Man will die relative Deprivation gegenüber anderen in gleicher Position vermeiden. Man würde eine gerechtere Umverteilung der Arbeit auf einem kollektiven Niveau akzeptieren, wenn sie denn gerecht und d.h. für alle Gleichen in gleicher Weise realisiert würde. Die individuelle Entscheidung, die Arbeitszeit nicht zu reduzieren, kann dem eigenen Interesse dienen, kann aber auch einem Gerechtigkeitsmotiv dienen. Wir benötigen hier eine präzisere Diagnostik.

5.5 Gerechtigkeitsmotiv als nicht ableitbares Motiv

Das normative, präskriptive Wesen der Gerechtigkeit ist in der empirischen Forschung vielfach nicht überzeugend aufgewiesen. Ich plädiere deshalb für die Erfassung von moralischen Bewertungen, auch emotionaler moralischer Bewertungen.

Warum ist das präskriptive Wesen von Gerechtigkeit zu betonen? – Als Beispiel nenne ich soziale Konflikte. Es besteht ein großer Unterschied, ob in Konflikten Gerechtigkeit impliziert ist oder nicht. Wenn in einem Konflikt lediglich die Eigeninteressen der konfligierenden Parteien aufeinandertreffen, dann sollte unterstellt werden können, daß die Parteien davon ausgehen, daß jede von ihnen „legitimerweise“ ihre Eigeninteressen verfolgt. Selbst Defektion ist eine legitime Option in dieser Auseinandersetzung. Die andere Partei kann mit der bestmöglichen Strategie antworten, um den eigenen Nutzen zu maximieren. Defektion durch eine Partei sollte nicht in Ärger oder Empörung oder Feindseligkeit bei der anderen Partei münden, denn jede Partei unterstellt, daß alle ihr Eigeninteresse bestmöglich verfolgen. Konflikte zwischen den Eigeninteressen von Parteien können durch Verhandlung, durch kooperative Strategien, durch Kompromisse oder auch durch Abbruch des Spiels (die „exit“-Option sensu HIRSCHMAN 1989) beendet werden.

Konflikte, die Gerechtigkeitsansprüche und Ungerechtigkeitswahrnehmungen implizieren, sind völlig anderer Art. Ungerechtigkeit führt zu Vorwürfen, Ungerechtigkeit rechtfertigt den Anspruch auf Kompensation oder Bestrafung. Die Partei, die Standards der Gerechtigkeit verletzt, wird moralisch verurteilt. Die Beziehungen zwischen den Parteien werden negativ. Ein ungerechter Austausch ist eine Hypothek für künftigen Austausch. Ungerecht behandelt zu werden ist etwas anderes, als in einem Spiel verloren zu haben. Ein verlorenes Spiel begründet keine Ansprüche auf Kompensation, ein ungerechter Nachteil begründet hingegen einen solchen Anspruch usw. Die Auseinandersetzung mit Ungerechtigkeits Erfahrungen erfordert Strategien, die entweder die Standards der Gerechtigkeit relativieren oder sie erfordert eine Relativierung der Verantwortlichkeit der „Sünder“. Beides ist nicht notwendig und nicht angezeigt, wenn Eigeninteresse als das legitime Motiv aller konfligierenden Parteien unterstellt wird.

Ein letztes Beispiel aus Forschungen meiner Arbeitsgruppe soll als Illustration erwähnt werden: Nach der Geburt eines ersten Kindes haben die Eltern eine ganze Anzahl neuer Aufgaben zu meistern, und das bedeutet Einschränkungen bezüglich bisher möglicher Aktivitäten. Viele dieser Einschränkungen werden negativ bewertet und als wirkliche Einschränkungen der Freiheit erlebt. Von vielen dieser Einschränkungen sind nicht beide Eltern/Partner in gleichem Maße betroffen. Aber auch ungleiche und schwierig zu ertragende Einschränkungen haben keinen Einfluß auf die partnerschaftliche Beziehung; es sei denn, sie werden als Ungerechtigkeit erlebt. Erlebte Ungerechtigkeit impliziert, daß die Partnerin/der Partner für die eigenen Einschränkungen verantwortlich gemacht wird. Dies belastet die Beziehung und ist prädictiv für Trennung und Scheidung, wie in Längsschnittstudien nachgewiesen werden konnte (vgl. REICHLE 1996).

Der wichtige Punkt in meiner Argumentation ist, daß Einschränkungen, selbst wenn sie als schwerwiegend erlebt werden, die Beziehung nicht belasten. Das Eigeninteresse ist dasselbe, ob die Restriktionen als gerecht oder ungerecht angesehen werden, aber die Wahrnehmung der Gerechtigkeit ist für die Beziehung entscheidend. Daraus schließe ich, daß psychologisch das Gerechtigkeitsmotiv gewiß nicht auf Eigeninteressen zu reduzieren ist in irgendeinem wissenschaftlich oder praktisch produktiven Sinn.

Zum Abschluß nochmals ein Wort zum Sozialvertrag: Es kann sein, daß die Gerechtigkeit eine rationale Wahl in der fiktiven Ursprungssituation der Gesellschaftsgründung darstellt, wenn also der Sozialkontrakt konzipiert und geschlossen wird. Wenn er aber einmal Gültigkeit gewonnen hat, dann funktioniert Gerechtigkeit in anderer Weise als Eigeninteresse und als die ökonomische Verhaltensanalyse unterstellt. Sie funktioniert präskriptiv als eine moralische Pflicht, und sie ist nicht unter perfekter Kontrolle der Rationalität der Akteure.

Anmerkungen

- 1 Rationalwahlmodelle implizieren allerdings theoretisch nicht, daß Eigeninteresse das einzige oder das dominante Motiv sei, obwohl die meisten Anwendungen explizit von dieser Annahme ausgehen. Strukturell setzt eine Modellierung rationaler Wahlen überhaupt keine Motivationstheorie voraus. Alles, was benötigt wird, ist Wissen über eine konsistente und stabile Rangordnung individueller Präferenzen. Es ist nicht das Ziel der Modellierung, Motive, Normorientierungen und Wertorientierungen zu identifizieren, die die Rangordnung der individuellen Präferenzen erklären könnte oder aus der diese abzuleiten wären. Die Modellierung rationaler Wahlen strebt nicht an, inter- und intraindividuelle Differenzen in der Bildung von Präferenzhierarchien zu erklären oder vorauszusagen (vgl. KLIEMT 1996). Die Modellierung kann auf der Basis ermittelter Hierarchien beginnen. Allerdings müßten diese Hierarchien ermittelt werden, ihre Konsistenz und Stabilität erwiesen sein. Wo dieses – wie meist – nicht der Fall ist, werden Präferenzhierarchien postuliert und zwar auf der Basis der Annahme eines dominanten Motivs: dem Eigeninteresse.
- 2 In diesem Zusammenhang wäre beispielsweise an die Libidotheorie FREUDS zu erinnern. Wenn Libido als omnipräsente motivierende Kraft verstanden wird, verliert sie jede prädiktive und explanatorische Funktion für die Erklärung der Unterschiedlichkeit von Verhalten und Erleben.
- 3 In einem anonymen Review wurde mir folgende Differenzierung angeraten, die ich gerne aufgreife: (1) die Begründung von Gerechtigkeitsnormen, die im wohlverstandenen langfristigen Eigeninteresse der Individuen liegen kann, die eine Gesellschaft bilden; (2) die gesellschaftliche Geltung und deren Sicherung durch Sozialisation und Sanktionierung von Normverletzungen; (3) die individuelle Akzeptanz als persönliche normative Verpflichtung, die nicht aus dem Wissen um die gesellschaftliche Geltung ableitbar ist und die durch moralische Gefühle der Schuld oder Empörung angezeigt wird.

Literatur

- ADAMS, J. S. (1963): Toward an understanding of inequity. In: *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 67, pp. 421-436.
- BARON, L. (1987): The holocaust and human decency: A review of research on the rescue of jews in NAZI occupied Europe. In: *Humboldt Journal of Social Relations*, 13, pp. 237-251.
- BAURMAN, M. (1996): *Der Markt der Tugend*. – Tübingen.
- BAURMAN, M./KLIEMT, H. (1995): Zur Ökonomie der Tugend. In: *Ökonomie und Gesellschaft*, 11, S. 13-44.
- BOMM, M. (1996): *Wahrgenommene Gerechtigkeit von staatlichen Maßnahmen im Umweltschutz (privater Bereich)*. Unveröff. Diplomarbeit. Universität Trier.
- BROCKNER, J. (1994): Perceived fairness and survivors' reactions to layoffs, or how downsizing organizations can do well by doing good. In: *Social Justice Research*, 7, pp. 345-363.
- COHEN, R. L. (1986): Membership, intergroup relations, and justice. In: LERNER, M. J./VERMUNT, R. (eds.): *Social justice in human relations I*. – New York, pp. 239-258.
- CROSBY, F. A. (1976): A model of egoistical relative deprivation. In: *Psychological Review*, 83, pp. 85-131.

- DERIVERA, J./GERSTMAN, E./MAISELS, L. (1994): The emotional motivation of righteous behavior. In: *Social Justice Research*, 7, pp. 91-106.
- DEUTSCH, M. (1975): Equity, equality, and need: What determines which value will be used as the basis for distributive justice? In: *Journal of Social Issues*, 31, pp. 137-149.
- DEUTSCH, M. (1985): *Distributive justice: A social psychological perspective*. – New Haven, CT.
- EDELSTEIN, W./KRETTENAUER, T. (1996): Justice as solidarity: A study of political socialization of adolescents from East and West Germany within the theoretical framework of Durkheim's sociology of morality. In: *Social Justice Research*, 9, pp. 281-304.
- FISHKIN, J./KENISTON, K./MCKINNON, C. (1973): Moral reasoning and political ideology. In: *Journal of Personality and Social Psychology*, 27, pp. 109-119.
- FRANK, R.H./GILOVICH, T./REGAN, D. T. (1993): Does studying economics inhibit cooperation? In: *Journal of Economic Perspectives*, 7, pp. 159-171.
- GREEN, D. (1994): *Pathologies of rational choice theory: A critique of applications in political science*. – New Haven, CT.
- GREEN, D. P./COWDEN, J. A. (1992): Who protests: Self-interest and white opposition to busing. In: *Journal of Politics*, 54, pp. 471-496.
- GÜTH, W./KLIEMT, H. (1994): Competition or co-operation: On the evolutionary economies of trust, exploitation, and moral attribution. In: *Metroeconomica*, 45, p. 2.
- GÜTH, W./SCHMITTBERGER, R. SCHWARZE, B.: (1982): An experimental analysis of ultimatum bargaining. In: *Journal of Economic Behaviour and Organization*, 3, pp. 367-388.
- HAAN, N./SMITH, M. B./BLOCK, J. (1968): Moral reasoning of young adults: Political-social behavior, family background, and personality correlates. In: *Journal of Personality and Social Psychology*, 10, pp. 183-201.
- HARDIN, R. (1996): Distributive justice in a real world. In: MONTADA, L./LERNER, M. J. (eds.): *Current societal concerns about justice*. – New York, pp. 9-24.
- HIRSCHMAN, A. O. (1989): *Entwicklung, Markt und Moral*. – München.
- HOLMES, J. G./MILLER, D. T./LERNER, M. J. (1995): Symbolic threat in helping situations: The „exchange fiction“. Unpublished manuscript. – University of Waterloo.
- HOMANS, G. C. (1961): *Social behaviour: Its elementary forms*. – New York.
- HUME, D. (1978): *A treatise of human nature*. – Oxford.
- KALS, E. (1996): *Verantwortliches Umweltverhalten*. – Weinheim.
- KALS, E./MONTADA, L. (1994): Umweltschutz und die Verantwortung der Bürger. In: *Zeitschrift für Sozialpsychologie*, 25, S. 326-337.
- KENISTON, K. (1970): Student activism, moral development, and morality. In: *American Journal of Orthopsychiatry*, 40, pp. 577-592.
- KLIEMT, H. (1993): Ökonomische Analyse der Moral. In: RAMB, B.-T./Tietzel, M. (Hrsg.): *Ökonomische Verhaltenstheorie*. – München, S. 281-310.
- KLIEMT, H. (1996): Rational Choice – Erklärungen? In: DRUWE, U./KUNZ, V. (Hrsg.): *Handlungs- und Entscheidungstheorie in der Politikwissenschaft: Eine Einführung in Konzepte und Forschungsgegenstand*. – Opladen, S. 83-105.
- LERNER, M. J. (1977): The justice motive. Some hypotheses as to its origins and forms. In: *Journal of Personality*, 45, pp. 1-32.
- LERNER, M. J. (1996): Doing justice to the justice motive. In: MONTADA, L./LERNER, M. J. (eds.): *Current societal concerns about justice*. – New York, pp. 1-8.
- LERNER, M. J./WHITEHEAD, L.A. (1981): Procedural justice viewed in the context of justice motive theory. In: MIKULA, G. (ed.): *Justice and Social Interaction*. – Bern, pp. 219-256.
- LEVENTHAL, G. S. (1980): What should be done with equity theory? New approaches to the study of fairness in social relationships. In: GERGEN, K. J./GREENBERG, M. S./WILLIS, R. H. (eds.): *Social exchange: Advances in theory and research*. – New York, pp. 27-55.
- LIFTON, R. J. (1954): „Home by ship“. Reaction patterns of american prisoners of war repatriated of North Korea. In: *American Journal of Psychiatry*, 110, pp. 732-739.
- LIFTON, R. J. (1967): *Death in life. Survivors of Hiroshima*. – New York.
- LIND, E. A./TYLER, T. R. (1988): *The social psychology of procedural justice*. – New York.
- MAES, J. (1998): *Existentielle Schuld und Verantwortung für den Aufbau an ostdeutschen Hochschulen*. In: REICHEL, B./SCHMITT, M. (Hrsg.): *Verantwortung, Gerechtigkeit, Moral*. – Weinheim, S. 99-114.
- MANSBRIDGE, J. J. (ed.) (1990): *Beyond self-interest*. – Chicago.

- MILLER, D. T./RATNER, R. K. (1996): The power of the myth of self-interest. In: MONTADA, L./LERNER, M. J. (eds.): Current societal concerns about justice. – New York, pp. 25-48.
- MONTADA, L. (1993): Moralische Gefühle. In: EDELSTEIN, W./NUNNER-WINKLER, G./NOAM, G. (Hrsg.): Moral/Person. – Frankfurt/M., S. 259-277.
- MONTADA, L./KALS, E. (1995): Perceived justice of ecological policy and proenvironmental commitments. In: Social Justice Research, 8, pp. 305-327.
- MONTADA, L./SCHNEIDER, A. (1989): Justice and emotional reactions to the disadvantaged. In: Social Justice Research, 3, No. 4, pp. 313-344.
- MONTADA, L./SCHNEIDER, A. (1990): Coping mit Problemen sozial Schwacher: Annotierte Ergebnisse einer Längsschnittuntersuchung (Berichte aus der Arbeitsgruppe „Verantwortung, Gerechtigkeit, Moral“ Nr. 53). Universität Trier, Fachbereich I – Psychologie.
- MONTADA, L./SCHNEIDER, A. (1991): Justice and prosocial commitments. In: MONTADA, L./BIERHOFF, H. W. (eds.): Altruism in social systems. – Toronto, pp. 58-81.
- MONTADA, L./SCHNEIDER, A./REICHLE, B. (1988): Emotionen und Hilfsbereitschaft. In: BIERHOFF, H. W./MONTADA, L. (eds.): Altruismus – Bedingungen der Hilfsbereitschaft. – Göttingen, S. 130-153.
- MONTADA, L./SCHMITT, M./DALBERT, C. (1986): Thinking about justice and dealing with one's own privileges: A study of existential guilt. In: BIERHOFF, H. W./COHEN, R./GREENBERG, J. (eds.): Justice in social relations. – New York, pp. 125-143.
- OPOTOW, S. (1996): Is justice finite? The case of environmental inclusion. In: MONTADA, L./LERNER, M. J. (eds.): Current societal concerns about justice. – New York, pp. 213-230.
- RAMB, B.-T./TIETZEL, M. (1993): Ökonomische Verhaltenstheorie. – München.
- RAWLS, J. (1971): A theory of justice. – Cambridge, MA.
- REICHLE, B. (1996): From is to ought and the kitchen sink: On the justice of distributions in close relationships. In: MONTADA, L./LERNER, M. J. (eds.): Current societal concerns about justice. – New York, pp. 103-136.
- RUNCIMAN, W. G. (1966): Relative deprivation and social justice. – London.
- SCHEUTHLE, H. (1996): Wahrgenommene Gerechtigkeit von staatlichen Umweltmaßnahmen im wirtschaftlichen Bereich. Unveröff. Diplomarbeit. Universität Trier.
- SCHMITT, M./MONTADA, L. (1981): Determinanten der Gerechtigkeit. In: Zeitschrift für Sozialpsychologie, 13, S. 32-44.
- SEARS, D. O./FUNK, C. L. (1991): The role of self-interest in social and political attitudes. In: ZANNA, M. P. (ed.): Advances in experimental social psychology. Vol. 24. – New York, pp. 2-91.
- SEARS, D. O./HENSELER, C. P./SPEER, L. K. (1979): Whites opposition to „busing“: Self-interest or symbolic politics. In: American Political Science Review, 73, pp. 369-384.
- SMITH, L. (1994): Burned – out bosses. In: Fortune, 130, pp. 44-52.
- STRAWSON, P. F. (1974): Freedom and resentment and other essays. – London.
- THIBAUT, J. W./WALKER, L. (1975): Procedural justice: A psychological analysis. – Hillsdale, NJ.
- TYLER, T. R./LIND, E. A. (1991): Procedural processes and legal institutions. In: STEENSMA, H./VERMUNT, R. (eds.): Social justice in human relations. Vol. 2. – New York, pp. 71-98.
- TYLER et al. = TYLER, T. R./BOECKMANN, R. J./SMITH, H. J./HUO, Y. J. (1997): Social justice in a diverse society. – Boulder, CO.
- TUGENDHAT, E. (1993): Die Rolle der Identität in der Konstruktion der Moral. In: EDELSTEIN, W./NUNNER-WINKLER, G./NOAM, G. (Hrsg.): Moral/Person. Frankfurt/M., S. 33-47.
- WALSTER, E. G./BERSCHIED, E./WALSTER, W. (1978): Equity: Theory and research. – Boston.
- WUTHNOW, R. (1991): Acts of compassion. – Princeton, NJ.
- ZIPPELIUS, R. (1994): Rechtsphilosophie. – München.

Anschrift des Verfassers: Prof. Dr. Leo Montada, Universität Trier, Fachbereich I – Psychologie, Universitätsring 10, 54286 Trier